

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://stuservis.ru/diplomnaya-rabota-mba/321051>

Тип работы: Дипломная работа MBA

Предмет: Оценка бизнеса

ВВЕДЕНИЕ 3

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ ПО СОЗДАНИЮ НОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ 5

1.1. Понятие и сущность бизнес-плана 5

1.2. Оценка эффективности бизнес-планирования 17

1.3. Специфика реализации строительных проектов 21

ГЛАВА 2. ОЦЕНКА ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ СТРОИТЕЛЬНОГО ПРОЕКТА 23

2.1. Анализ рынка торговли 23

2.2. Оценка потребности строительства магазина «Магнит» 28

ГЛАВА 3. РАЗРАБОТКА БИЗНЕС-ПЛАНА ПО СТРОИТЕЛЬСТВУ МАГАЗИНА «МАГНИТ» 60

3.1. Описание проекта, структура, сроки реализации 60

3.2. Финансовый план проекта, оценка эффективности, оценка рисков 65

ЗАКЛЮЧЕНИЕ 77

БИБЛИОГРАФИЯ 80

ПРИЛОЖЕНИЯ 86

Актуальность выбранной темы исследования определяется высокой значимостью инвестиционной деятельностью для успешного функционирования торговой компании.

Реализация инвестиционной деятельности в любой торговой компании является важным этапом становления и развития эффективной деятельности компании и ее развитие на потребительском рынке. Инвестиционная деятельность позволяет повысить эффективность работы торговой компании, расширить все направления деятельности. Это все позволяет увеличить уровень конкурентоспособности торговой компании, что в современных условиях абсолютно конкурентного рынка является важным аспектом. Цель выпускной квалификационной работы является проведение разработки бизнес-плана по строительству магазина «Магнит».

Задачи выпускной квалификационной работы:

- изучение сущности бизнес-плана;
- изучение методов оценки эффективности бизнес-планирования;
- выявление специфики реализации строительных проектов;
- проведение анализа рынка торговли;
- проведение оценки потребности строительства магазина «Магнит»;
- приведение описания строительного проекта, его структуры, сроков реализации;
- формирование финансового плана проекта, проведение оценки экономической эффективности и оценки рисков.

Объектом исследования компания «Магнит».

Предметом исследования является строительный бизнес-план.

Методами исследования в данной работе являются анализ, синтез, анализ данных, графическое и табличное представление информации.

Данная работа состоит из введения, трех основных разделов, заключения и списка используемой литературы. В первой главе работы приведены основные теоретические аспекты понятия и сущности инвестиционной деятельности, так же рассмотрено понятие и классификация инвестиций. В рамках первой главы изучены особенности инвестиционного проекта в сфере строительства. Рассмотрены методы оценки экономической эффективности реализации инвестиционного проекта в строительстве. В рамках второй главы представленной работы проведен анализ рынка розничной торговли (рынка на котором функционирует компании «Магнит») и приведено обоснование потребности строительства магазина «Магнит» путем выявления стратегического положения и развития компании на рынке. В третьей главе данной работы проведена разработка строительного проекта.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ ПО СОЗДАНИЮ НОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Понятие и сущность бизнес-плана

Проект является прекрасной возможностью для предприятий и частных лиц эффективно достигать своих некомерческих и деловых целей благодаря внедрению новых изменений. С помощью проектов мы можем вносить необходимые изменения организованно и с наименьшей вероятностью неудачи. [1]

Проекты имеют отличия от других видов деятельности. Если рассматривать проект в широком смысле можно его определить как конечную, конкретную деятельность, которая дает измеримый а также наблюдаемый результат при определенных заданных требованиях. [2]

Мы можем использовать проекты, выполняя любую деятельность: построить гараж, провести маркетинговую кампанию, разработать веб-сайт, организовать вечеринку, отправиться в отпуск, закончить университет с отличием или сделать что-то еще, что мы можем пожелать. [3]

Проектная деятельность для любого предприятия является объектом управления так как проекты в процессе своей реализации нуждаются в принятии управленческих решений. То есть каждый этап разработки проекта способствует формированию и принятию управленческих решений. [4]

На основании данного рисунка можно сделать вывод, что каждый проект обладает представленным набором характеристик.

Под проектом часто понимается период придумывания, обоснования, согласования и формулирования бизнес-идеи, обустройства бизнеса, привлечения в него инвестиционных и прочих ресурсов, выпуска пилотной партии продукции. [7]

Деятельность по проведению проекта фактически начинается раньше и составляет предстартовую стадию-планирование проекта. [8]

Планирование проекта - это непрерывный процесс, который направлен на определение и утверждение наиболее подходящих методов достижения поставленной цели проекта [9].

Прежде чем проект в действительности мог бы стартовать, его участникам надо сформировать прообраз, очертить предмет будущего проекта, цель, средства, процессы и результаты. На данной стадии перед инициаторами проекта стоят вопросы: «для чего?», «для кого?» и т.д. Ответы на данные вопросы можно получить в процессе инициации проекта. [11]

Предстартовая стадия проекта открывает перед инициаторами проекта новые возможности для создания нового продукта, развития бизнеса и прочих возможностей для получения дохода. [12]

На стадии зарождения (планирования) проекта следует убедиться, что предполагаемый проект действительно может стать предметом полноценной деятельности. Необходимо на предстартовой стадии проанализировать структуру потребностей в результатах предполагаемой деятельности. [13]

Существует большое количество способов для классификации проектов, и мы приведем несколько из них. Во-первых, проекты различаются между собой по сферам деятельности: [15]

- технический проект - это разработка конструкторской документации, для строительства нового сооружения, для введения новой линии производства или разработки программного обеспечения. Цель разработки данного проекта - выявление окончательного технического решения, которое наглядно показывает конструкцию изделия, этапы ее разработки. При необходимости в нем может прописываться варианты разработки отдельных частей изделия или сооружения. Самый лучший вариант выявляется на основании результатов испытаний. На стадии разработки технического проекта производятся работы, которые обеспечивают предъявляемые требования к изделию, оценивают требования, технологичность, сложность производства, способ упаковки, оценивают возможность транспортировки и монтажа, возможность ремонта и удобство эксплуатации;

- организационный проект - к ним относят организацию спортивных и культурно-массовых мероприятий, поглощение или слияние компаний, проведение предвыборных кампаний и т.д. Как правило, у проектов данного типа имеется четкая дата финиша, вследствие чего происходит большая перегрузка ресурсов. Обычно оборудование и материалы в таких проектах не используются. Если для компании проект является внутренним, то часто оценивается не его стоимость, а трудоемкость. Если же проект реализуется для заказчика, то обычно фиксируется стоимость подрядных работ и его бюджет. Для актуализации графика используют табельную систему, которая выполняется проектным офисом; [16]

- экономический проект - направлены на достижение финансовой цели;

- социальный проект - направлены на различные целевые направления: экология, жилье, медицина, транспорт, дети, климат, спорт, питание и многое другое; [17]

- смешанные проекты - это те проекты, в которых совмещаются вышеперечисленные виды проектов.

Например, к данному проекту можно отнести реформирование предприятия: изменение специального программного обеспечения и внедрение системы финансового планирования. Во-вторых, проекты различаются по классам: [18]

- монопроект – это проект определенного масштаба, типа и вида. Выполняется он, как правило, одной организацией или одним подразделением. В его основе лежит достижение какой-либо инновационной цели. Он очень жестко органичен финансовыми и временными рамками. Решения обычно принимаются одним человеком – основателем;

- мультипроект – это такой проект, который состоит из нескольких монопроектов. Данные проекты используются в том случае, когда заказывается несколько взаимосвязанных проектов из одной сферы деятельности. Мультипроекты либо создают новые компании, либо изменяют существующие.

Мультипроект считается проектом, в котором выполняется несколько заказов или услуг, ограниченных финансовыми, временными, производственными рамками программы предприятия;

- мегапроект – это целевые программы развития каких-либо отраслей, регионов, секторов, которые состоят из монопроектов и мультипроектов. Это централизованные проекты: финансирование осуществляется из «центра» и управляются они из координационного центра. С помощью мегапроектов решаются такие важные задачи как повышение конкурентности технологий или глобального продукта. Такие проекты могут быть региональными, национальными, государственными и международными, отраслевыми, межотраслевыми, смешанными. Часто такие программы формируются на верхних уровнях управления: муниципальный уровень, областной, республиканский, государственный. У мегапроекта есть свои отличительные черты от других проектов: [19]

- длительность от 5 до 7 лет;

- необходимое участие других стран;

- высокая стоимость;

- трудоемкость на строительство – 20 млн. чел/часов;

- районы реализации чаще всего отдалены от координационного центра;

- распределение контроля и управления всем мегапроектом по разным центрам и т.д.

В-третьих, проекты различаются по видам: [20]

- инвестиционный проект – главная цель инвестиционного проекта – воплощение некоторой инновационной идеи, для которой уже разработаны технологии или оборудование. Реализуется проект в условиях ограниченных ресурсов и определенной социальной среде. Поэтому у инвестиционных проектов также есть свои виды: [21]

- по размеру средств: мелкие, средние, крупные, мега проекты;

- по масштабу воздействия: местные, отраслевые, региональные;

- по времени осуществления: краткосрочные, среднесрочные, долгосрочные;

- по сфере реализации: производственные, экологические, социальные, научно-технические, организационные, финансовые.

Бизнес – план проекта состоит из следующих элементов: [22]

- резюме - краткое описание бизнес плана. В данном разделе бизнес плана дается краткое описание проекта, приводятся основные его показатели: объем инвестиций, сроки реализации проекта, показатели эффективности проекта;

- описание бизнес – идеи: основные аспекты предлагаемой идеи. В данном разделе необходимо привести концепцию бизнес -плана;

- анализ рынка: необходимо провести анализ конкуренции на рынке, в частности необходимо выявить основных прямых конкурентов и провести их анализа, с учетом определения сильных и слабых сторон, ценовых категорий. Так же не обходимо государственную поддержку, которая оказывается на местном уровне властями предприятиям. Необходимо рассмотреть процесс ценообразования и выявить его специфику;

- маркетинговый план по продвижению на потребительском рынке. В данном разделе необходимо разработать маркетинговые инструменты, которыми будет продвигаться организация/товар: официальный сайт с личным кабинетом и возможностью заказа на сайте, интернет реклама, страницы в социальных сетях и прочие виды инструментов и приемов маркетинга;

- организационный план: выбор организационно – правовой формы, формирование организационной структуры и структуры управления, подбор кадров, необходимое оборудование и необходимые материальные ресурсы и пр.;

- финансовый план: планирование доходов и сведение всех расходов на основании предыдущих разделов бизнес – плана, проведение анализа эффективности проекта, проведение анализа рисков проекта.

Как показывает практика, в условиях кризиса и жесткой конкуренции, выживают только наиболее гибкие, конкурентоспособные организации, имеющие конкурентные преимущества, перед другими предприятиями

своего сегмента рынка. Фраза Чарльза Дарвина «Выживает не самый сильный и не самый умный, а тот, кто лучше всех приспосабливается к изменениям» максимально точно отражает суть отношений рыночной экономики. [23]

Для того чтобы выжить организация должна осуществлять непрерывное улучшение всех аспектов своей деятельности - выделить и осуществлять измерение ключевых показателей эффективности, осуществлять управление бизнес-процессами, а также их изменение с целью оптимизации. Только так можно преуспеть с учетом постоянно меняющихся условий деятельности на рынке. По нашему мнению, вне зависимости от того, какой подход к оптимизации бизнес-процессов был выбран в организации, управление бизнес-процессами должно осуществляться на основе принципов BPM (business process management, управление бизнес-процессами — концепция процессного управления организацией, рассматривающая бизнес-процессы как особые ресурсы предприятия, непрерывно адаптируемые к постоянным изменениям) — понятностью и прозрачностью бизнес-процессов. [24]

Важно отметить, что на современном этапе развития экономики огромное значение в деятельности любого предприятия занимает логистика. Ее роль очень велика – она важна как для клиентов и поставщиков, так и для владельцев и акционеров, она связывает работу всех структур предприятия и повышает его устойчивость и конкурентоспособность. Одной из ключевых задач производственной логистики является эффективное управление ресурсами, в первую очередь материальными. Благодаря логистике происходит оптимизация всех процессов работы и осуществляется корректное выполнение бизнес-плана. [25]

На сегодняшний день не прекращаются споры о том, что выгоднее – передать логистические функции сторонней организации или же содержать собственную логистическую службу и автопарк. До 45-50% от цены товара составляют затраты на логистику, в связи с чем для руководителей организаций приоритетной задачей становится оптимизация логистических процессов. Использование аутсорсинговой схемы – один из способов эффективного снижения затрат. В связи с этим можно выделить два варианта построения работы: [26]

- 1) Уменьшение подразделений предприятия или сокращение перечня выполняемых конкретным подразделением работ и сотрудничество с другими компаниями в сфере получения логистических услуг;
- 2) Создание отдельной компании, профильным направлением которой является оказание услуг логистики. Она может оказывать услуги как самому предприятию, так и сторонним организациям.

Безусловно, переход на аутсорсинговый способ работы имеет ряд плюсов и минусов. К одному из явных преимуществ использования данного метода относят сокращение затрат. В связи с конкурентной борьбой компании-перевозчики вынуждены эффективно распоряжаться имеющимися ресурсами, анализировать рыночную стоимость услуг, чтобы «быть в рынке» и применять новейшие технологии. Так же неоспоримым преимуществом является сокращение транспортных расходов и трат на приобретение и обслуживание оборудования. Кроме того, это возможность предприятия концентрироваться на своей профильной деятельности. Однако, аутсорсингового способа работы есть минусы. [27]

Один из них - появление зависимости от фирм, с которыми осуществляется сотрудничество. Например, предприятие привлекло логистическую компанию и перестроило множество бизнес-процессов именно под нее. Торговая компания не застрахована от того, что компания-перевозчик не начнет повышать свои цены и ужесточать условия сотрудничества. И даже если будет принято решение сменить поставщика логистических услуг, нет гарантии, что следующая компания, предоставляющая услуги перевозок, будет добросовестно, качественно и недорого оказывать свои услуги в долгосрочной перспективе, необходимо время для проверки надежности компании, оценки рисков работы с ней и пр. Данную ситуацию можно разрешить путем организации работы сразу с двумя-тремя логистическими операторами. [28]

Еще одной проблемой является отсутствие гибкости сотрудников, негативное отношение персонала к переменам. Действительно, переход даже на частичный аутсорсинг может повлечь увольнение персонала и переобучение оставшихся сотрудников, перераспределив между ними функционал. По нашему мнению, данное изменение в бизнес-плане компании необходимо внедрять постепенно. [29]

В данном случае, окончательное решение по выбору поставщиков, формированию заказов на услуги логистики и планирование бюджета должно оставаться в руках торговой компании, передавать данные полномочия сторонней организации будет необдуманным шагом. Опыт российских предприятий показывает, что так же целесообразно оставить в зоне ответственности торгового предприятия возврат и ремонт товаров и управление заказами - их прием, обработку, распределение и т.д. Таким образом компания будет более защищена от захвата конкурентами и сможет сохранить собственную самостоятельность.

Оценка эффективности бизнес-планирования

Оценка инвестиционных вложений является важным этапом в процессе разработки и оценки инвестиционного проекта. Для этого проводят расчет нескольких основных показателей эффективности инвестиционных вложений. [30]

Для расчета основных показателей эффективности необходимо рассчитать ставку дисконтирования. Для расчета ставки дисконтирования применим кумулятивный метод. Расчет будет по следующей формуле: [31]

$$r = S_{\text{офз}} + R_{\text{отр}} + R_{\text{мдж}} + R_{\text{ликв}}, \quad (1)$$

Где r – ставка дисконтирования,

$S_{\text{офз}}$ – краткосрочная базовая ставка ЦБ РФ по облигациям внутреннего государственного займа (ОФЗ – ГКО);

$R_{\text{отр}}$ – отраслевой риск для предпринимательского сектора (целесообразно принять за величину этого риска средний размер премии за риск (как правило, в диапазоне от 0 до 10%), которую устанавливают банки при кредитовании организаций и их бизнес-проектов – 2,5%);

$R_{\text{мдж}}$ – риск снижения качества (эффективности) менеджмента;

$R_{\text{ликв}}$ – риск снижения ликвидности.

Ставка дисконтирования позволит провести расчеты дисконтированных денежных потоков открываемого предприятия. Расчет осуществляется по следующей формуле: [32]

$$PV = \sum_{t=0}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t} \geq I_{\text{нач}}, \quad (2)$$

где CF_t – денежный поток t -го периода, генерируемый объектом инвестирования,

r – ставка дисконтирования,

t – шаг (очередность временного интервала) реализации проекта,

n – количество шагов,

$I_{\text{нач}}$ – сумма первоначальных инвестиций,

Далее на основании рассчитанной чистой дисконтированной стоимости проводится расчет чистых дисконтированных денежных потоков. Расчет осуществляется по следующей формуле: [33]

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t} - I_0 \quad (3)$$

Где n – число периодов реализации проекта; CF_t – чистый поток платежей в период t ; r – норма дисконта;

I_0 – сумма первоначальных затрат, сумма инвестиций на начало проекта.

Внутренняя норма доходности IRR рассчитывается с помощью специальной функции для расчета в эксель ВСД.

Показатель рентабельности проекта рассчитывается с помощью следующей формулы: [34]

$$P = NPV / I_0, \quad (4)$$

Где I_0 – сумма первоначальных затрат, то есть сумма инвестиций на начало проекта.

PP – срок окупаемости простой рассчитывается с помощью следующей формулы: [35]

$$PI = \left(\sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t} \right) / I_0, \quad (5)$$

$$PI = P + 1, \quad (6)$$

Где P – рентабельность проекта. Если: $PI > 1$ – проект рентабельный, $PI < 1$ – проект нерентабельный, $PI = 1$ – проект ни прибыльный, ни убыточный.

Коэффициент эффективности инвестиций рассчитывается с помощью следующей формулы: [36]

$$ARR = \frac{NP_{\text{ср.}}}{I}, \quad (7)$$

Где $NP_{\text{ср.}}$ – средняя чистая прибыль проекта; I – все инвестиции проекта.

Средняя норма рентабельности инвестиционного проекта (ARR). Характеризует прибыльность объекта проектирования без учета дисконтирования. Для расчета этого статического критерия эффективности применяется формула: [37]

$$ARR = \frac{CF}{\text{Общая сумма инвестиций}} \times 100\%, \quad (8)$$

где CF – средний денежный поток инвестиционного проекта за весь период его реализации.

Модифицированная внутренняя норма доходности MIRR рассчитывается с помощью специальной функции для расчета в эксель МВСД. [38]

Так же важным элементом оценки эффективности инвестиционной деятельности предприятия является оценка рисков. На рисунке 5 приведены основные факторы, которые способствуют возникновению рисков в инвестиционной деятельности предприятия.

1. Федеральный закон от 26.07.2006 г. № 135-ФЗ (ред. от 04.06.2014) «О защите конкуренции» // Собрание законодательства РФ, 31.07.2006, N 31 (1 ч.), ст. 3434

2. Федеральный закон от 25.02.1999 № 39-ФЗ (ред. от 02.08.2019) «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений». [Электронный ресурс]. Режим

доступа - URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_22142/ (дата обращения 18.05.2023)

3. Абрамов, В. С. Стратегический менеджмент в 2 ч. Часть 1. Сущность и содержание : учебник и практикум для вузов / В. С. Абрамов, С. В. Абрамов ; под редакцией В. С. Абрамова. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 270 с.
4. Акмаева, Р.И. Стратегический менеджмент : учебное пособие / Р.И. Акмаева – Москва: Русайнс, 2020. — 256 с.
5. Голубков, Е. П. Стратегический менеджмент : учебник и практикум для вузов / Е. П. Голубков. – Москва : Издательство Юрайт, 2020. – 290 с.
6. Зуб, А. Т. Стратегический менеджмент : учебник и практикум для вузов / А. Т. Зуб. – 4-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 375 с.
7. Малюк, В. И. Стратегический менеджмент. Организация стратегического развития : учебник и практикум для вузов / В. И. Малюк. – Москва : Издательство Юрайт, 2020. – 361 с.
8. Мардас, А. Н. Стратегический менеджмент : учебник и практикум для вузов / А. Н. Мардас, О. А. Гуляева, И. Г. Кадиев. – 2-е изд., испр. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 176 с.
9. Отварухина, Н. С. Стратегический менеджмент : учебник и практикум для вузов / Н. С. Отварухина, В. Р. Веснин. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 336 с.
10. Попов, С. А. Актуальный стратегический менеджмент. Видение – цели – изменения : учебно-практическое пособие / С. А. Попов. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 447 с.
11. Попов, С. А. Стратегический менеджмент: актуальный курс : учебник для вузов / С. А. Попов. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 481 с.
12. Портных, В.В. Стратегия бизнеса / В.В. Портных. – 4-е изд. – Москва : Дашков и К, 2021. – 274 с.
13. Родионова, В. Н. Стратегический менеджмент : учебное пособие / В. Н. Родионова. – 3-е изд., испр. и перераб. – Москва : РИОР : ИНФРА-М, 2020. – 106 с.
14. Розанова, Н. М. Конкурентные стратегии современной фирмы : учебник и практикум для вузов / Н. М. Розанова. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 343 с.
15. Савченко, А. Б. Стратегический менеджмент : учебное пособие / А. Б. Савченко. – Москва : РИОР : ИНФРА-М, 2020. – 228 с.
16. Сидоров, М. Н. Стратегический менеджмент : учебник для вузов / М. Н. Сидоров. – 2-е изд., испр. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 158 с.
17. Сироткин, С. А. Стратегический менеджмент : учебник / С.А. Сироткин, Н.Р. Кельчевская. – Москва : ИНФРА-М, 2021. – 263 с.
18. Скобкин, С. С. Стратегический менеджмент в индустрии гостеприимства и туризма : учебник для вузов / С. С. Скобкин. – 2-е изд., испр. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 442 с.
19. Соклакова, И.В. Стратегический анализ деятельности организации : учебное пособие для бакалавров / И.В. Соклакова, М.С. Санталова, И.Л. Сурат и др. – 2-е изд. – Москва : Дашков и К, 2021. – 242 с.
20. Тебекин, А. В. Стратегический менеджмент : учебник для вузов / А. В. Тебекин. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 333 с.
21. Шифрин, М. Б. Стратегический менеджмент : учебник для вузов / М. Б. Шифрин. – 3-е изд., испр. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 321 с.
22. Ярунина, Т.А. Теоретические основы разработки стратегии развития организации / Т.А. Ярунина // Актуальные исследования. – 2020. – №2 (5). – С. 55-58.
23. Асаул А.Н., Морозова И.Е., Поляда Н.И., Фролов В.И. Стратегическое планирование развития строительной организации. СПб.: СПбГАСУ, 2019. – 163 с.
24. Василенко Ю.П. Факторы и эффективность использования производственного потенциала. М., 2021. - 310с.
25. Попов С.А. Стратегический менеджмент. Актуальный курс. Учебник. – М.: Юрайт, 2019. – 463 с.
26. Горбунов В.Н., Михайлина Ю.М., Дмитриева Т.Н., Дунаев А.В. Стратегические и нестратегические барьеры входа на рынок строительных услуг региона // Электронный научно-практический журнал «Гуманитарные научные исследования». URL: <http://human.snauka.ru/2014/06/7220> (дата обращения: 17.11.2022)
27. Мелехин В.Б., Исмаилова Ш.Т. Сетевые организационные структуры управления строительным предприятием // Экономика строительства. 2021. № 7. С. 14-23.
28. Кузьмин О.Е. Управление международной конкурентоспособностью предприятия: [учеб. пособие. для студ. спец. "Международная экономика"] / О. Е. Кузьмин, Н. И. Горбаль. – Москва: Компакт-ЛВ, 2020. – 304 с.
29. Балабанова Л.В. Управление конкурентоспособностью предприятий на основе маркетинга: [монография]

- / Л. В. Балабанова, А. В. Кривенко. – Донецк: ДонГУЭТ им. М. Туган-Барановского, 2020. – 147 с.
30. Бондаренко Г.С. Управление конкурентоспособностью автотранспортного предприятия: автореф. дис. ... канд. эконом. наук: спец. 08.06.02 «Предпринимательство, менеджмент и маркетинг» / Г. С. Бондаренко. – Харьков, 2021. – 19 с.
31. Поддубный И.А. Управление международной конкурентоспособностью предприятия / И. О. Поддубный, А. И. Поддубная. – Харьков: ИД «ИНЖЭК», 2019. – 264 с.
32. Армстронг, Г. Основы маркетинга: учебное пособие / Г. Армстронг. - М.: Вильямс. – 2019 г. - 752 с
33. Багиев Г.Л., Тарасевич В.М., Анн Х. Маркетинг : учебное пособие / Г.Л. Багиева- М.: Экономика, 2019 г. – 170 с
34. Дайитбегова Д.М., Синяевой И.М. Основы маркетинга: практикум / Д. М. Дайитбегова, И. М. Синяевой. - М.: Вузовский учебник, 2019. - 318 с
35. Котлер Ф. Основы маркетинга. Краткий курс : учебное пособие / Ф. Котлер. - М.: Диалектика, 2019 г. - 496 с
36. Карпова С.В. Основы маркетинга. Практикум : учебное пособие для среднего профессионального образования / С. В. Карпова [и др.] ; под общей редакцией С. В. Карповой. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 325 с
37. Наумов, В. Н. Стратегическое взаимодействие рыночных субъектов в маркетинговых системах : монография / В. Н. Наумов, В. Г. Шубаева. – Москва : ИНФРА-М, 2020. – 270 с
38. Оберт Т.В. Теория конкуренции: учебное пособие для студентов экономических специальностей. – Саратов: Изд-во «Саратовского государственного университета им Н.Г.Чернышевского», 2020. – 80с
39. Парамонова Т.Н. Маркетинг: учебное пособие / Парамонова Т.Н., Красюк И.Н. — Москва : КноРус, 2020. — 189 с
40. Щепакин М.Б., Михайлова В.М., Хандамова Э.Ф. Экономика маркетинговой и рекламной деятельности: учебное пособие/М.Б. Щепракин, В.М. Михайлова, Э.Ф. Хандамова.- М.: Магистр, 2021 г.- 232 с
41. Хруцкой В.Е. Современный маркетинг: учебное пособие/ В.Е. Хруцкой . – М.: ФиС, 2020 г. – 890с
42. Новые технологии в маркетинговых исследованиях [Электронный ресурс]. URL.: https://www.r-trends.ru/trends/trends_934.html (дата обращения 18.05.2023)
43. Куликова О.М. Трансформация инструментов маркетинговых исследований в условиях цифровой экономики [Электронный ресурс]. URL.: <https://cyberleninka.ru/article/n/transformatsiya-instrumentov-marketingovyh-issledovaniy-v-usloviyah-tsifrovooy-ekonomiki> (дата обращения 18.05.2023)
44. Лапшина Е.Е. Методы исследования покупательских предпочтений [Электронный ресурс]. URL.: <https://moluch.ru/archive/342/77043/> (дата обращения 18.05.2023)
45. Маркетинговые исследования потребительских предпочтений [Электронный ресурс]. URL.: <https://tochkarosta.ru/marketingovye-issledovaniya-potrebitelskih-predpochtenij/> (дата обращения 18.05.2023)
46. Методы изучения потребительских предпочтений [Электронный ресурс]. URL.: <https://infopedia.su/8xb890.html> (дата обращения 18.05.2023)
47. Арчибальд Р. А88 Управление высокотехнологичными программами и проектами / Рассел. Д. Арчибальд; Пер. с англ. Мамонтова Е.В.; Под ред. Баженова А.Д., Арефьева А. О. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Компания АйТи; ДМК Пресс, 2020. – 464 с.
48. Беленький П.Е. Управление техническим и организационным развитием предприятия. – М.: – Техника, 2020. – 412 с.
49. Гонтарева, И.В. Управление проектами: Учебное пособие / И.В. Гонтарева, Р.М. Нижегородцев, Д.А. Новиков. – М.: ЛИБРОКОМ, 2020. – 384 с.
50. Ефимова, О.В. Как анализировать финансовое положение предприятия: учебное пособие / О.В. Ефимова. – М.: Интел-Синтез, 2021. – 325 с.
51. Процессы управления проектами. Управление проектами [Электронный ресурс]. Режим доступа - URL: <http://www.iteam.ru/articles.php?tid=2&pid=6&sid=36&id=337>. (дата обращения 18.05.2023)
52. Разу М.А. Управление проектом. Основы проектного управления. - М.: КНОРУС, 2019. – 680 с.
53. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г.В. Савицкая. – М.: ИНФРА-М, 2019. – 400 с.
54. Управление проектами [Электронный ресурс]. Режим доступа - URL: : <http://www.kodges.ru/11286-upravlenie-proektami.html>. (дата обращения 18.05.2023)
55. Управление проектами. Электронная библиотека. Статьи. [Электронный ресурс]. Режим доступа - URL: <http://grebennikon.ru/cat-236-1-3.html> (дата обращения 18.05.2023)
56. Управление проектом. Основы проектного управления: учебник / кол. авт.: под ред. Проф. М.А. Разу. – М.:

КНОРУС, 2019. – 249 с.

57. Цыгичко А.Н. Новый механизм формирования эффективности. – М.: Экономика, 2019. – 482 с.

58. Чечета А.И. Информация о финансовых результатах и ее анализ. – М.: Финансы, 2020. – 643 с.

59. Ширяева Р. Финансовое состояние промышленности. – М.: Экономист, 2021.– 516 с.

60. Spencer L., Spencer S. Competencies at work. // L. Spencer, With Spencer - М.: Hippo - 2020. - 587 p.

61. Ward P. 360 degree method / P. Ward. - translated from English. - М.: HIPPO, 2020. - 352 p.

62. Попов, Ю. И. Управление проектами : учебное пособие / Ю. И. Попов, О. В. Яковенко. – Москва : ИНФРА-М, 2021. – 208 с.

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой:

<https://stuservis.ru/diplomnaya-rabota-mba/321051>